



Poruszanie się po rynku pracy

Moduł **Poruszanie się po Rynku Pracy** koncentruje się na przygotowaniu uczestników do skutecznego działania w dynamicznym środowisku zawodowym. Obejmuje on szereg kluczowych zagadnień i umiejętności, niezbędnych dla Konsultantów Kariery i doradców zawodowych.

Adresaci modułu:

- **Konsultant Kariery, Coach** – freelancer, pracujący z osobami indywidualnymi, które poszukują nowej pracy, chcą zmienić branżę, czy zawód
- **Manager, Executive**, który chce świadomie budować swój wizerunek w sieci oraz śledzić trendy rynku pracy

Czego się nauczysz?

- **Korzystania z nowoczesnych kanałów poszukiwania pracy:** Zdobędziesz umiejętności w planowaniu skutecznych strategii poszukiwania zatrudnienia, wykorzystując nowoczesne kanały jak networking i headhunterzy, oraz identyfikując grupę docelową klienta.
- **Budowania marki osobistej w kontekście kariery zawodowej:** Nauczysz się analizować wpływ Personal Brandingu na tożsamość zawodową oraz budować markę zarówno online, jak i offline, w celu skutecznego budowania reputacji zawodowej.
- **Przygotowania do różnych rodzajów rozmów kwalifikacyjnych:** Zdobędziesz umiejętności prezentacji podczas rozmów kwalifikacyjnych, zarówno online, jak i offline, oraz budowania strategii osiągnięcia zawodowych celów klienta. Dowiesz się także, jak w przygotowaniu może pomóc AI i sztuczna inteligencja.
- **Zrozumienia procesu zmiany branży, lub zawodu:** Nauczysz się wspierać klientów w procesie zmiany branży lub zawodu, pomagając im w osiągnięciu nowych celów zawodowych i budując strategię zmiany kariery.
- **Śledzenia i zrozumienia trendów na rynku pracy:** Dowiesz się, jak śledzić i zrozumieć trendy na rynku pracy oraz rozwijać kompetencje osobiste w dynamicznym środowisku zawodowym.
- **Zarządzania współpracą z klientem:** Zdobędziesz umiejętności definiowania wachlarza usług, oceny celów kariery klienta i diagnozowania działań potrzebnych do ich osiągnięcia, umożliwiając skuteczną współpracę z klientem w dążeniu do sukcesu zawodowego.

Przedmioty wchodzące w skład modułu:

1. Kanały poszukiwania pracy, w tym networking, headhunterzy, aplikacja bezpośrednia

Ten przedmiot umożliwia studentom rozwijanie umiejętności niezbędnych do efektywnego wykorzystania nowoczesnych kanałów poszukiwania pracy oraz do planowania strategii zgodnych z celami klienta. Pomaga także zrozumieć specyfikę pracy z headhunterami, korzyści płynące z networkingu i składania aplikacji bezpośrednio do pracodawców. W rezultacie studenci będą przygotowani do skutecznej pomocy swoim klientom w procesie poszukiwania zatrudnienia.

Główne zagadnienia tego przedmiotu obejmują:

- *Poznanie i zrozumienie nowoczesnych kanałów poszukiwania pracy:* Studenci zdobędą wiedzę na temat różnorodnych nowoczesnych kanałów, które mogą wykorzystać w procesie poszukiwania pracy.
- *Planowanie strategii poszukiwania pracy:* Uczestnicy dowiedzą się, jak skutecznie planować strategię poszukiwania pracy, obejmującą aktywną komunikację z headhunterami, wykorzystanie networkingu oraz bezpośrednie aplikowanie do pracodawców.
- *Identyfikacja grupy docelowej klienta:* Studenci nauczą się identyfikować grupę docelową klienta, co jest kluczowe dla skutecznego kierowania wysiłków w poszukiwaniu pracy.

- *Budowa strategii opartej na celach klienta:* Skupimy się na tworzeniu strategii poszukiwania pracy, które są dostosowane do konkretnych celów klienta.

2. Personal Branding

Ten przedmiot koncentruje się na zrozumieniu i rozwijaniu marki osobistej w kontekście kariery zawodowej. Uczestnicy programu zdobędą wiedzę na temat skomplikowanych aspektów personal branding oraz jego wpływu na ścieżkę zawodową. Przedmiot ten przybliży, co wpływa na kształtowanie tożsamości zawodowej, jak świadomie budować markę osobistą zarówno online, jak i offline, niezależnie od etapu kariery. Dzięki tej wiedzy studenci będą przygotowani do pomocy swoim klientom w budowaniu ich własnej marki osobistej na rynku pracy.

Główne zagadnienia tego przedmiotu obejmują:

- *Poznanie i zrozumienie personal branding:* Studenci zdobędą wiedzę na temat złożoności i długości realizacji strategii personal branding, zrozumieją wpływ czynników na budowanie tożsamości zawodowej.
- *Analiza wpływu na Executive Identity:* Przeanalizujemy czynniki kształtujących tożsamość zawodową (Executive Identity) oraz wpływ kompetencji, umiejętności komunikacji i widoczności na rynku na markę osobistą.
- *Budowanie Personal Brandingu online i offline:* Studenci nauczą się świadomego budowania marki osobistej zarówno w środowisku online, jak i offline, dopasowując ją do różnych etapów kariery.
- *Śledzenie trendów rynku pracy:* Położymy nacisk na umiejętność śledzenia i dostosowywania się do zmieniających się trendów na rynku pracy, kluczowych dla skutecznego zarządzania marką osobistą.

3. Przygotowanie do różnych rodzajów rozmów kwalifikacyjnych

Przedmiot koncentruje się na przygotowaniu uczestników do różnorodnych rodzajów rozmów kwalifikacyjnych, zarówno online, jak i offline. Uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do skutecznego wsparcia klientów w procesie przygotowania do rozmów kwalifikacyjnych, obejmujących również te przeprowadzane przez sztuczną inteligencję i boty. Przedmiot umożliwi także świadome rekomendowanie strategii przygotowawczych dostosowanych do konkretnych rodzajów rozmów, co jest kluczowe dla sukcesu zawodowego klienta.

Program przedmiotu obejmuje następujące aspekty:

- *Zrozumienie potrzeby przygotowania do rozmów kwalifikacyjnych:* Studenci zdobędą wgląd w istotę przygotowania klienta do różnorodnych rodzajów rozmów kwalifikacyjnych i zrozumieją, dlaczego jest to kluczowe dla osiągnięcia sukcesu.
- *Prezentacja podczas rozmów kwalifikacyjnych:* Skupimy się na rozwijaniu umiejętności prezentacji podczas rozmów kwalifikacyjnych, zarówno online, jak i offline.
- *Budowanie strategii osiągnięcia celów klienta:* Studenci nauczą się opracowywać strategie osiągnięcia zawodowych celów klienta, co pomoże im lepiej przygotować się do rozmów kwalifikacyjnych.
- *Wykorzystanie AI w rekrutacji:* Omówimy, w jaki sposób narzędzia oparte na sztucznej inteligencji są wykorzystywane do automatyzacji etapów procesu rekrutacyjnego, a także jak skutecznie komunikować się z nimi, aby wyróżnić się spośród kandydatów.
- *Ocena poziomu trudności celu klienta:* Przedmiot obejmuje ocenę poziomu trudności osiągnięcia celów klienta, co umożliwi bardziej efektywne przygotowanie do różnorodnych rodzajów rozmów kwalifikacyjnych.

4. Wsparcie w zmianie branży / zawodu

Przedmiot koncentruje się na zrozumieniu i wsparciu procesu zmiany branży lub zawodu. Studenci zdobędą umiejętności niezbędne do pomagania klientom w osiągnięciu ich nowych celów zawodowych, włączając w to budowanie strategii i świadome podejście do zmiany kariery.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

- *Zrozumienie procesu zmiany branży / zawodu:* Studenci zdobędą wiedzę na temat złożoności i trwania procesu zmiany branży lub zawodu, co umożliwi im skuteczniejsze wsparcie klientów w tym procesie.
- *Wsparcie klienta w zmianie kariery:* Skupimy się na rozwijaniu umiejętności wsparcia klientów, obejmujących budowę i realizację strategii osiągnięcia ich zawodowych celów.
- *Psychologiczne aspekty zmiany branży / zawodu:* Przedmiot uwzględni aspekty psychologiczne związane z procesem zmiany branży lub zawodu, pomagając studentom prowadzić klientów przez tę zmianę w sposób bezpieczny i realny.
- *Budowanie świadomości klienta:* Studenci nauczą się budować świadomość klienta poprzez integrowanie różnorodnych źródeł informacji i prezentowanie interpretacji, które pomogą klientom poszerzyć swoją świadomość i osiągnąć ustalone cele kariery.
- *Radzenie sobie z różnymi sytuacjami klientów:* Omówimy strategie radzenia sobie z różnymi sytuacjami klientów, w tym wybieranie odpowiednich działań oraz ocenianie poziomu trudności osiągnięcia ich celów.
- *Rekomendowanie strategii działania:* Studenci zostaną przygotowani do rekomendowania strategii działania dostosowanych do potrzeb i poziomu trudności osiągnięcia celów klienta.

5. Trendy na rynku pracy i zadbanie o własny rozwój

Przedmiot skupia się na znaczeniu śledzenia i zrozumienia trendów na rynku pracy oraz konieczności ciągłego rozwoju osobistego jako Konsultanta Kariery. Uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do utrzymania swojej wiedzy i umiejętności na bieżąco, co pozwoli im efektywnie doradzać swoim klientom w dynamicznym środowisku pracy.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

- *Zrozumienie potrzeby śledzenia trendów na rynku pracy i rozwoju osobistego:* Studenci zdobędą wiedzę na temat znaczenia monitorowania zmian i trendów na rynku pracy oraz dlaczego rozwój osobisty jest kluczowy w roli Konsultanta Kariery.
- *Diagnoza trendów rynkowych:* Skupimy się na rozwijaniu umiejętności diagnozowania aktualnych trendów na rynku pracy, co umożliwi bardziej efektywne doradztwo dla klientów.
- *Śledzenie trendów rynkowych i rozwój osobisty:* Omówimy metody monitorowania trendów rynkowych oraz strategie utrzymania aktualności w wiedzy i umiejętnościach w obszarze kariery.
- *Świadomość poziomu wiedzy i umiejętności:* Pomożemy studentom zrozumieć ich obecny poziom wiedzy i umiejętności oraz uświadomimy potrzebę ciągłego doskonalenia się.

6. Zarządzanie pracą z klientem / definicja wachlarza oferty

Przedmiot skupia się na zarządzaniu procesem poszukiwania pracy klienta oraz definiowaniu wachlarza usług oferowanych przez Konsultanta Kariery. Studenci zdobędą umiejętności oceny celów kariery klienta w kontekście rzeczywistości rynkowej i dostosowywania strategii do indywidualnych potrzeb.

Program przedmiotu skupia się na następujących aspektach:

- *Poznanie i zrozumienie złożoności procesu poszukiwania pracy:* Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat złożoności procesu poszukiwania pracy oraz nauczą się oceniać go w kontekście zmieniających się warunków rynkowych.
- *Ocena celu kariery klienta:* Skupimy się na umiejętności oceny celów zawodowych klienta w kontekście aktualnej sytuacji na rynku, dostosowując strategię do jego indywidualnych potrzeb.
- *Diagnoza działań wymaganych do osiągnięcia celu kariery:* Uczestnicy dowiedzą się, jak diagnozować i określać działania, które klient musi podjąć, aby zrealizować swoje zawodowe cele.
- *Zakres i cel współpracy z klientem zgodnie z etyką zawodową:* Omówimy kwestie etyki zawodowej w kontekście współpracy z klientem oraz określimy odpowiedni zakres i cele tej współpracy.
- *Usługi wewnątrz (B2B) i zewnątrz organizacji (B2C):* Przedstawimy różnice między świadczeniem usług doradztwa kariery wewnątrz organizacji a oferowaniem usług dla klientów indywidualnych.
- *Definicja wachlarza usług na przykładzie Career Angels:* Przeanalizujemy różnorodność usług na przykładzie Career Angels, co pozwoli zrozumieć, dlaczego istotne jest dostosowanie oferty usług do indywidualnych potrzeb klienta.